



02-12-2002  
Scandinavian Airlines System  
Denmark Norway Sweden  
SAS Informationsafdeling  
Postboks 150, 2770 Kastrup  
Telephone: +45-32 32 37 20  
Fax: +45-32 97 43 96

A STAR ALLIANCE MEMBER 

## Pressemeddelelse

e

20. december 2002

Side 1/1

### SAS koncernen slutter nye aftaler

Som tidligere annonceret indfører SAS fra og med den 1. januar 2003 et nyt distributionskoncept i Skandinavien. SAS koncernen begynder at tillempe nettopriser og sænker samtidig priserne med tidligere inkorporerede provisionsbeløb. Samtidig begynder SAS koncernen og rejsebureauer at opkræve betaling for de tjenester, der ydes, noget, som de fleste rejsebureauer i Skandinavien gør allerede.

Dette betyder, at prisen for en billet vil variere afhængigt af kundens valg af salgskanal og serviceniveau. Hos SAS bliver det billigere at købe billet via Internettet end ved telefonsalg.

- Beslutningen om at indføre denne distributionsstrategi er taget efter en omfattende dialog igennem de seneste 12 måneder med rejsebureauer og brancheforeninger. Vi har nu indgået en samarbejdsaftale med to af de største rejsebureau-kæder i Norden, Bennett BTI og American Express. Vi forhandler stadig med andre rejsebureauer og forventer at afslutte disse forhandlinger i nær fremtid, siger Senior Vice President Søren Jespersen, der er ansvarlig for SAS gruppens globale salg.

Ragnar Norbäck, General Manager Nordic & Netherlands American Express: - Med dette distributionskoncept tager SAS føringen i Europa. De kan sætte gang i en udvikling for det nordiske marked mod en ren og professionel relation mellem leverandør, kunde og rejsebureau. Det giver os mulighed for at betjene vore kunder på den absolut bedste måde.

Hans Holmen, administrerende direktør for Bennett BTI Nordic: - Vi finder det meget positivt, at vi er kommet i mål med en aftale, som indebærer en ny distributionsstrategi for SAS. Vi tror, at det er godt for både markedet og kunderne at klargøre forholdene på markedet. Samt for hvem der er ansvarlig for de respektive dele af kunderelationen. At vi allerede nu påbegynder et samarbejde med SAS giver den bedst mulige løsning for SAS, for os og ikke mindst for vore kunder i 2003.

- Vores hensigt er, at SAS nye distributionsmodel skaber en tydelig og gennemsigelig kunderelation samt en tydelig rollefordeling mellem rejsebureau og flyselskab. Dette er til kundens fordel, siger Søren Jespersen.

For yderligere kommentarer kan følgende kontaktes:

Palle Christensen, Vice President, World Sales Region Denmark, tlf. +45 23 22 30 30

SAS CORPORATE COMMUNICATIONS